



INDICATORI DI QUALITA'

Collaboriamo a:

- definirli
- stabilirne il criterio quantitativo
- definire i processi in funzione di piani strategici

ESEMPI DI INDICATORI

- **marginie di contribuzione**
- **redditività per linea di prodotto**
- **fatturato pro-capite**
- **tempo di consegna**
- **prodotti mancanti**
- **ore di formazione per addetto**

**dilazione media di pagamento
mancanti da fornitori
giacenza media
cash flow**

A. *Schema di incentivazione.*

Considerazioni generali

- 1) Il sistema di incentivazione delineato prevede una generale assegnazione di obiettivi. In particolare:
 - Sono stati assegnati target individuali differenti da persona a persona, target di settore e di azienda.
 - Dove non è stato possibile, sono stati assegnati target di gruppo e precisamente nelle aree tecniche di progetto e nell'area C.E.D
 - Gli obiettivi di settore dovranno corrispondere alla struttura dei centri di costo ed essere coerenti con i valori a bilancio.
 - Gli obiettivi di azienda dovranno rispettare valori economici a bilancio e/o indicatori di andamento stabiliti dalla Direzione dell'Azienda.

- 2) **Con la gestione del sistema incentivi, basato sulla valutazione delle prestazioni individuali, occorre introdurre uno schema gestionale di valutazione dei singoli. Questo è finalizzato alla realizzazione di una politica di sviluppo professionale con individuazione delle persone con potenzialità (da premiare con passaggio di categoria e variazioni economiche di retribuzione e/o di incentivo) e con indicazione, per le altre, dei punti di miglioramento da realizzare e dei conseguenti interventi gestionali necessari.**